



Приглашаем к сотрудничеству агентов по недвижимости!

Наша цель – построение долгосрочных партнёрских отношений, основанных на принципах честности и доверия. Стать нашим партнёром может **юридическое лицо и индивидуальный предприниматель**. Мы сотрудничаем на условиях агентского договора, учитывающего интересы сторон. В соответствии с условиями договора агент получает вознаграждение за реализацию наших уникальных объектов!

Мы рады приветствовать амбициозных и энергичных специалистов, которые нацелены на положительный результат и стремятся стабильно получать большое вознаграждение! Ждём вас!

Мы платим агентское вознаграждение за продажу квартир, которые доступны в агентском кабинете, в следующих жилых комплексах:

- «Абрикос» д.1 (секция 1.1 – 1.4);
- «Современник» 6 очередь (секция 6.1 и секция 6.2).

При бронировании квартир с 01.09.2023г. по 30.09.2023г. размер агентского вознаграждения составляет*:

- ЖК «Абрикос» д.1 (секция 1.1 – 1.4),
- ЖК «Современник» 6 очередь (секция 6.1, секция 6.2):

0,7 % - за квартиры -студии, 1к;

1,3 % - за 2к, 3к и 4к.

*** Размер агентского вознаграждения (комиссия) определяется на дату бронирования объекта в Агентском кабинете.**

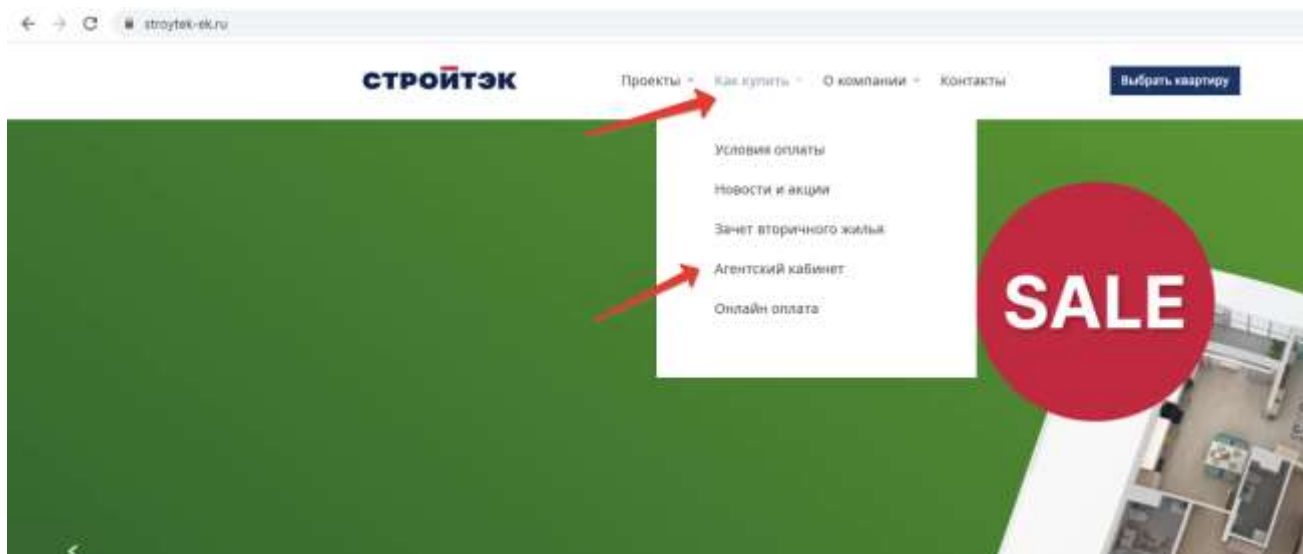
Заявки на бронирование, направленные в выходные дни, обрабатываются в понедельник.

Правила работы агентов с ЦН «СТРОЙТЭК»

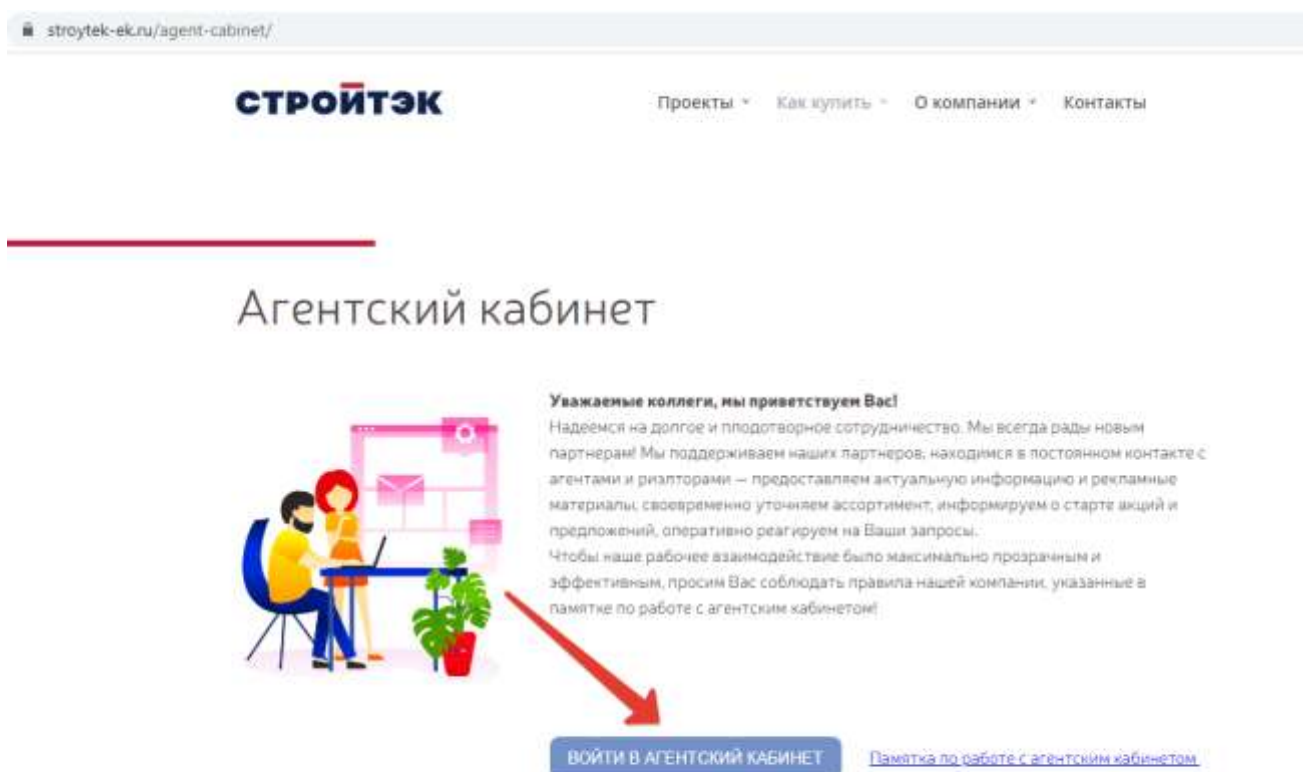
1. С нами комфортно работать!

Мы убедились, что работать через автоматизированную систему удобно, легко, быстро, и поэтому создали для вас агентский кабинет.

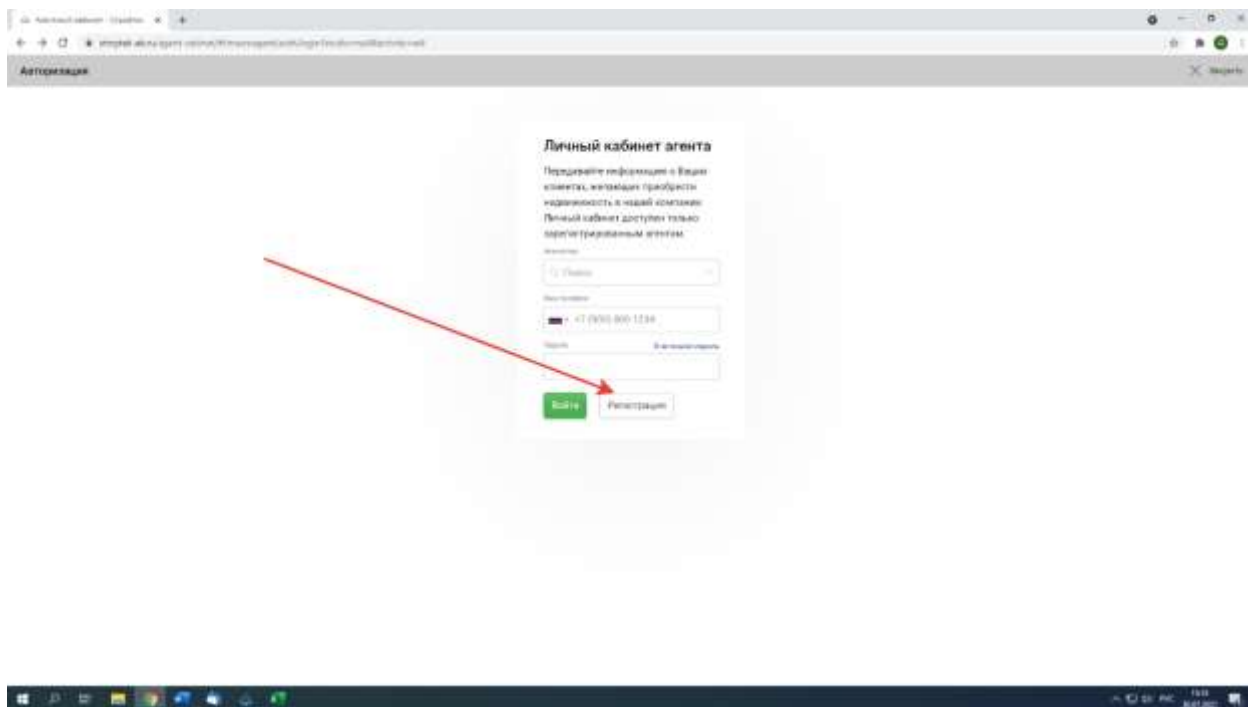
Для регистрации необходимо - на сайте www.stroytek-ek.ru зайти в раздел «Как купить» и выбрать «Агентский кабинет».



Далее ознакомиться с «Памяткой по работе с агентским кабинетом» и «Войти в агентский кабинет».

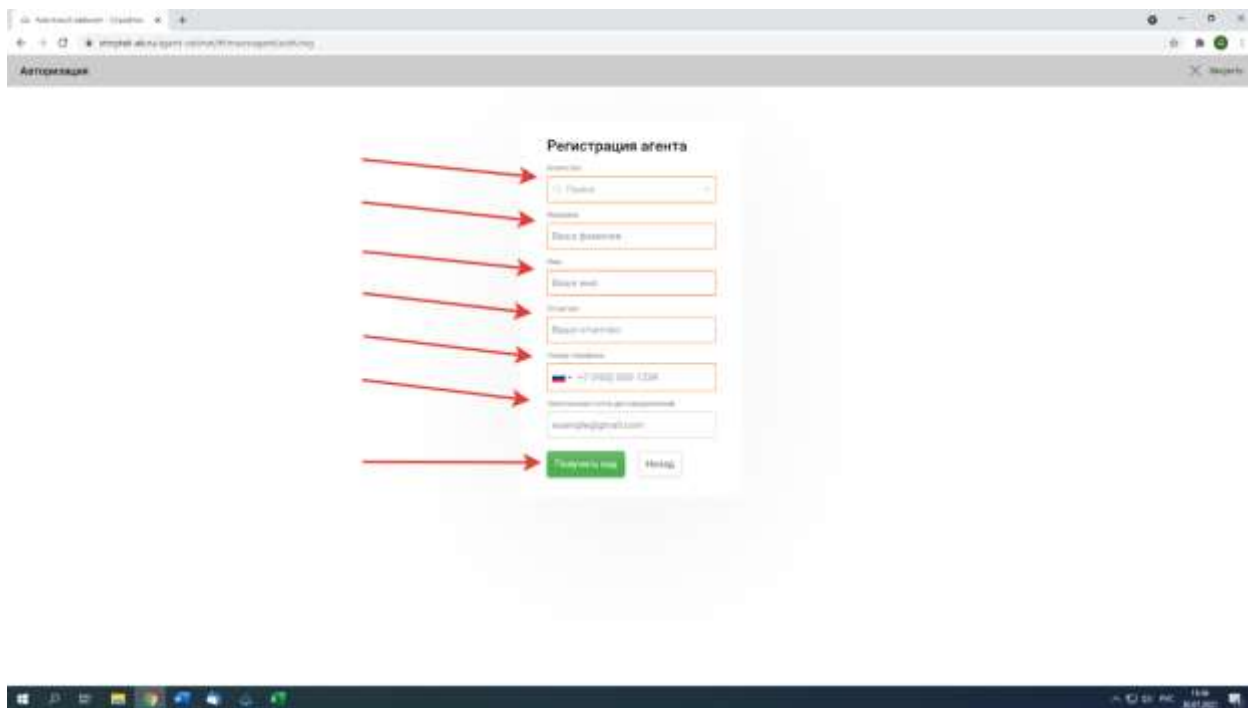


Для создания личного кабинета агента необходимо пройти **регистрацию** в нашей системе.



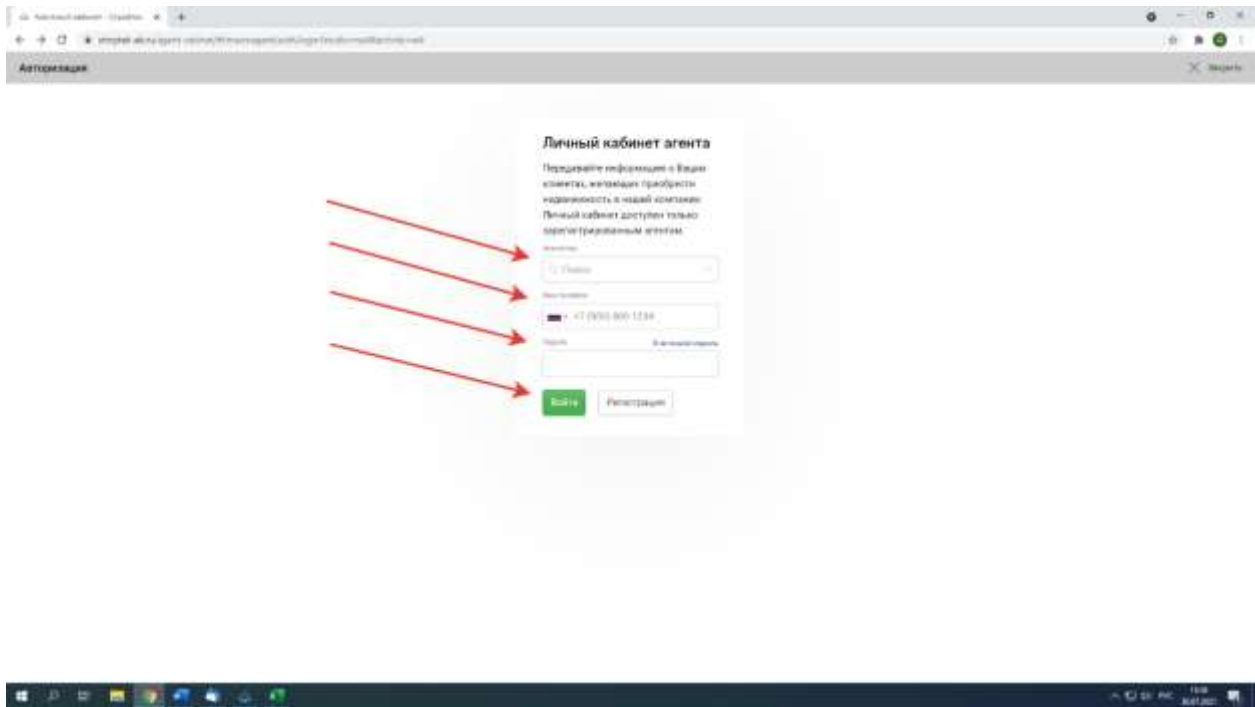
Выбрать ваше агентство из списка агентств недвижимости. Внести свои данные: ФИО полностью, контактный номер телефона, адрес электронной почты (данные поля **ОБЯЗАТЕЛЬНЫ** для заполнения).

Нажать кнопку «**Получить код**», придет смс на номер указанного телефона.



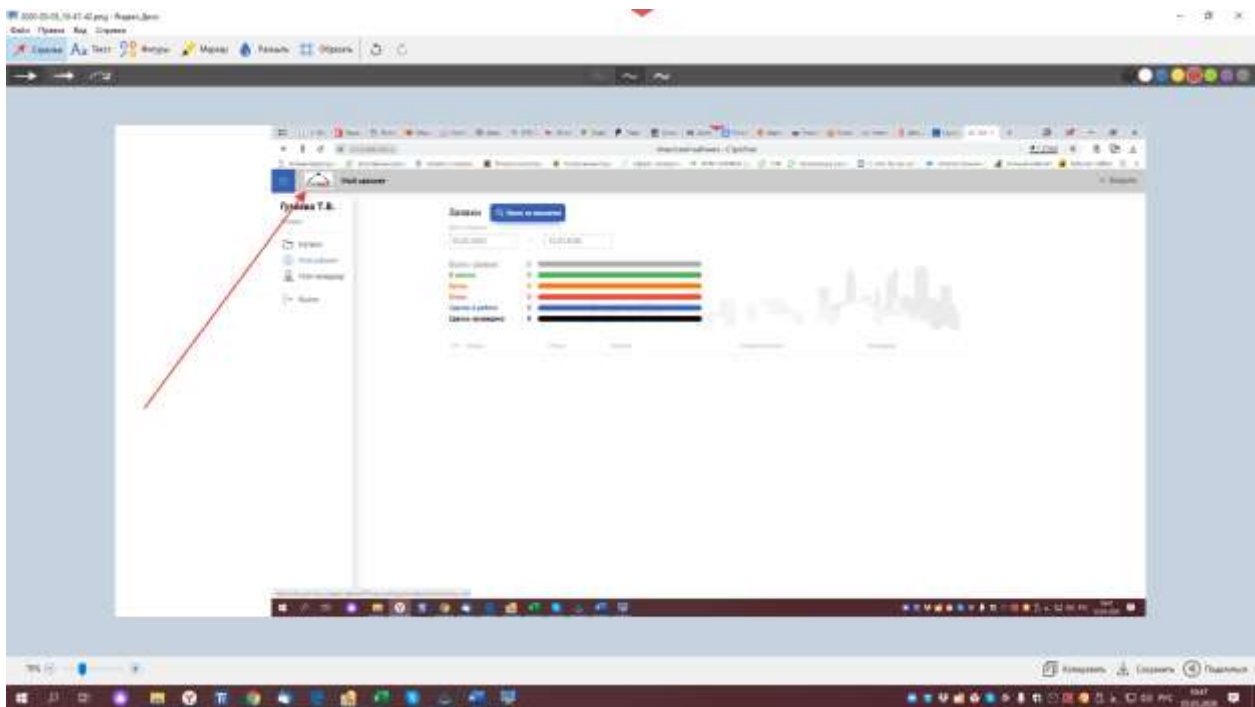
Пройти авторизацию в системе.

Выбрать ваше агентство. Внести номер телефона, указанный при регистрации в агентском кабинете. Ввести полученный код. Нажать кнопку «**Войти**».

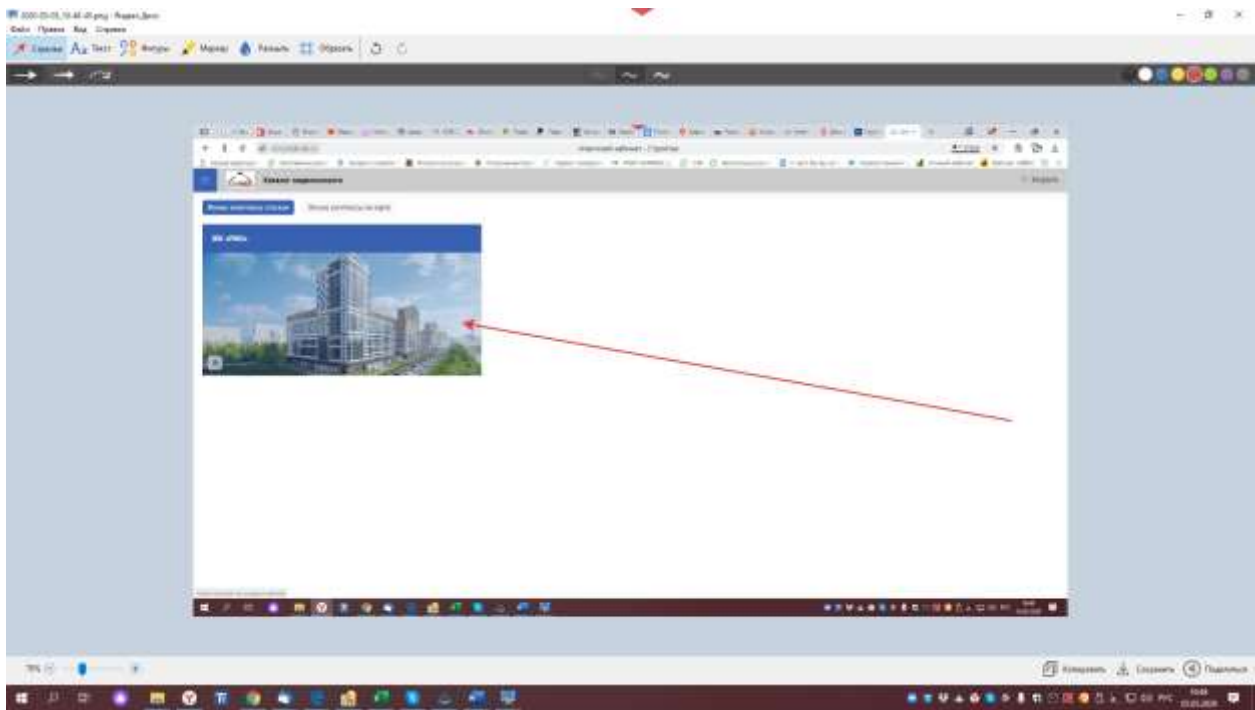


Главная страница выглядит так. Для начала работы необходимо:

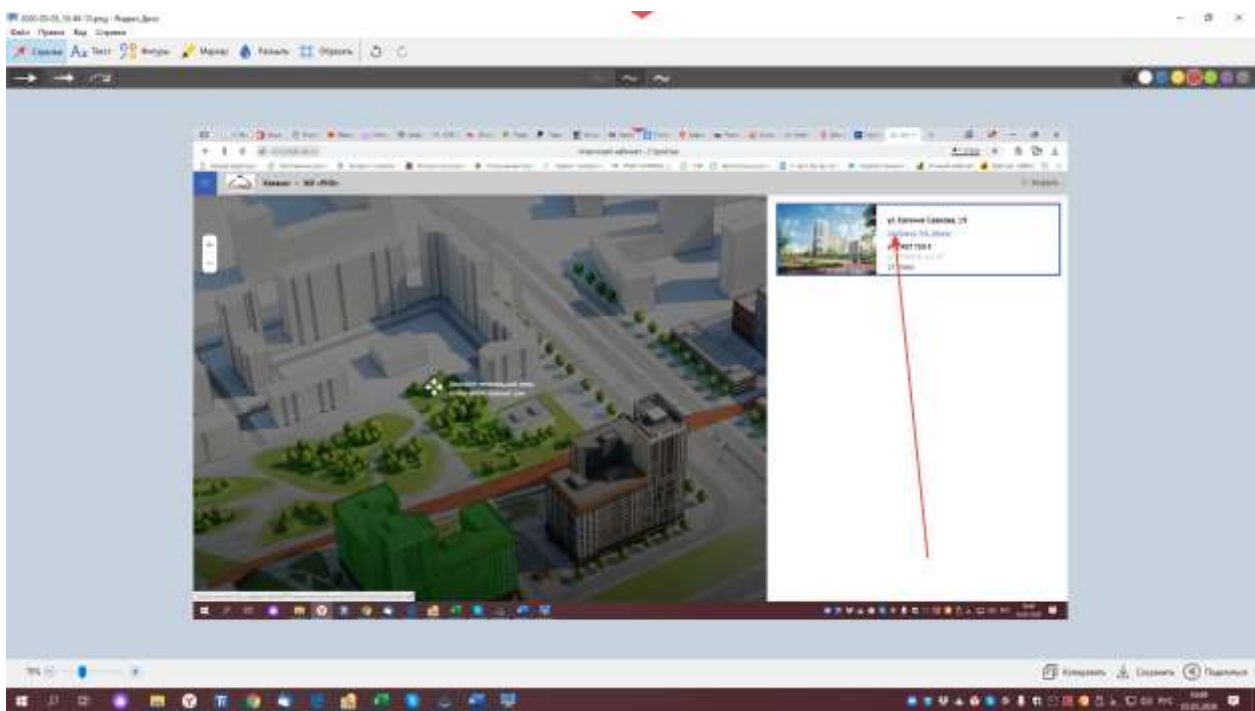
а) нажать на логотип нашей компании;



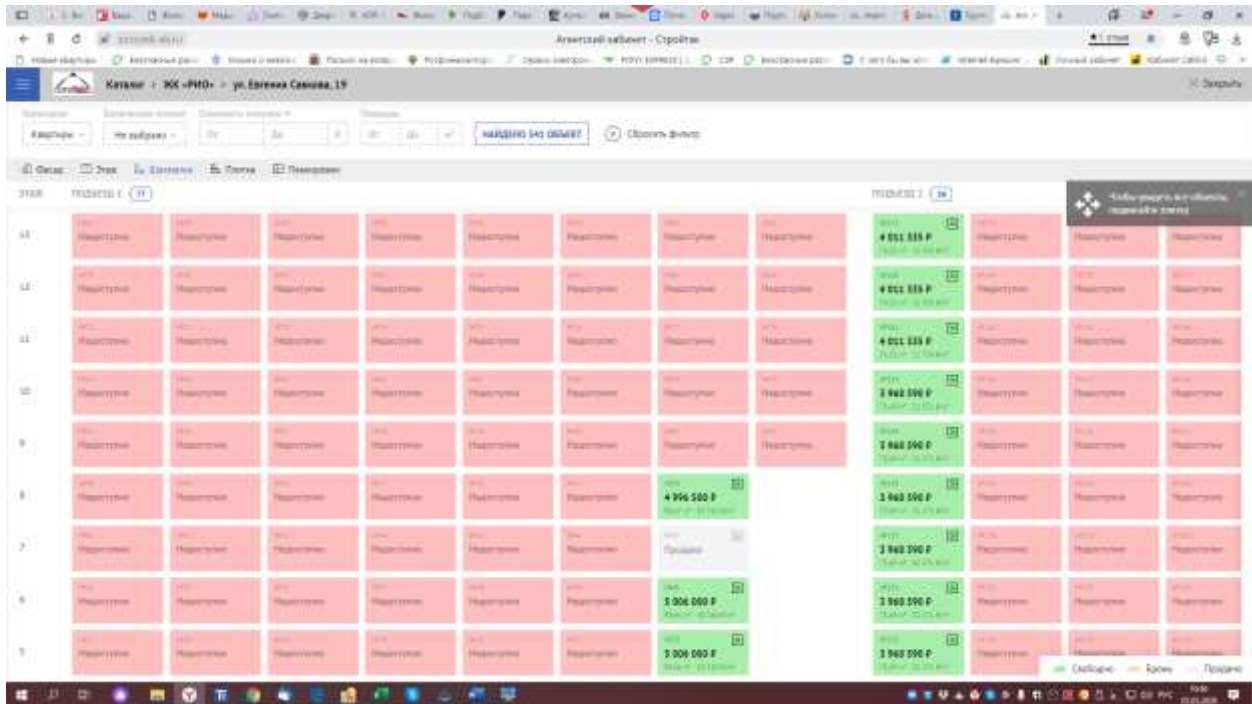
б) выбрать объект;



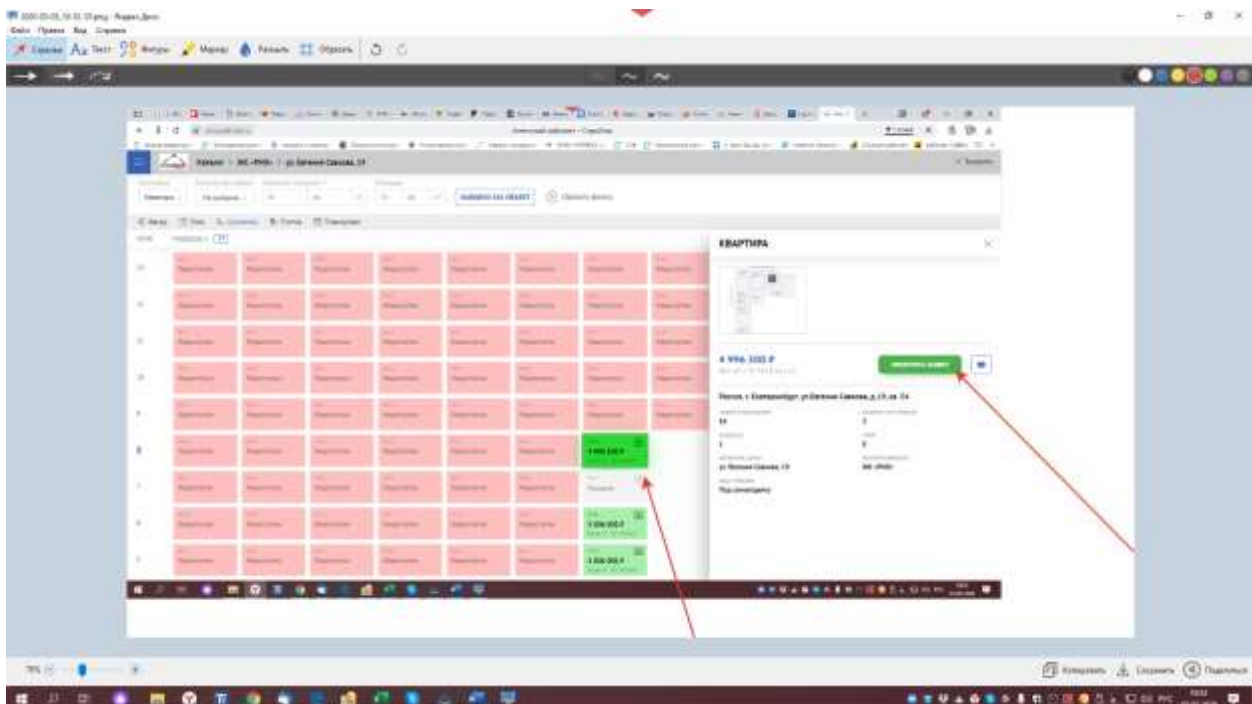
в) выбрать свободные квартиры.



Итак, перед вами шахматка. В ней вы будете видеть только квартиры, доступные агентам для продажи.



3. **Если у вас есть клиент**, Вам необходимо выделить квартиру, которую он выбрал и планирует приобрести, а затем нажать «Оформить заявку».

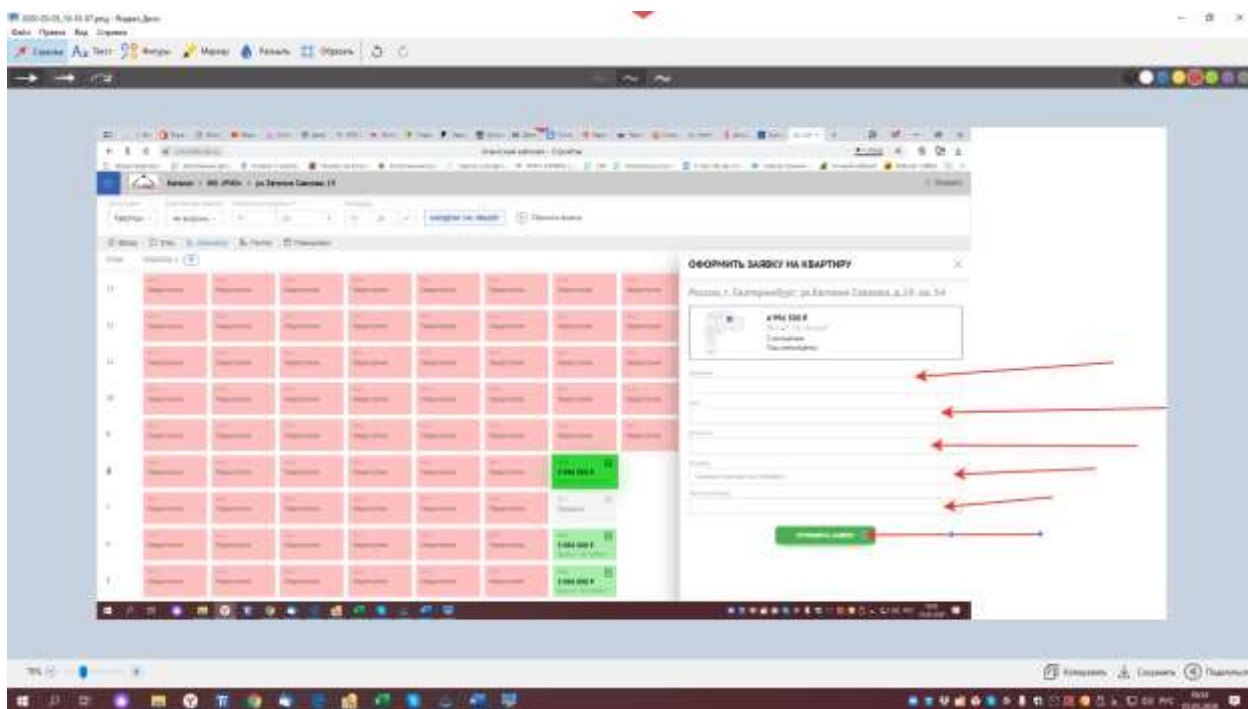


Затем следует заполнить необходимые поля по клиенту.

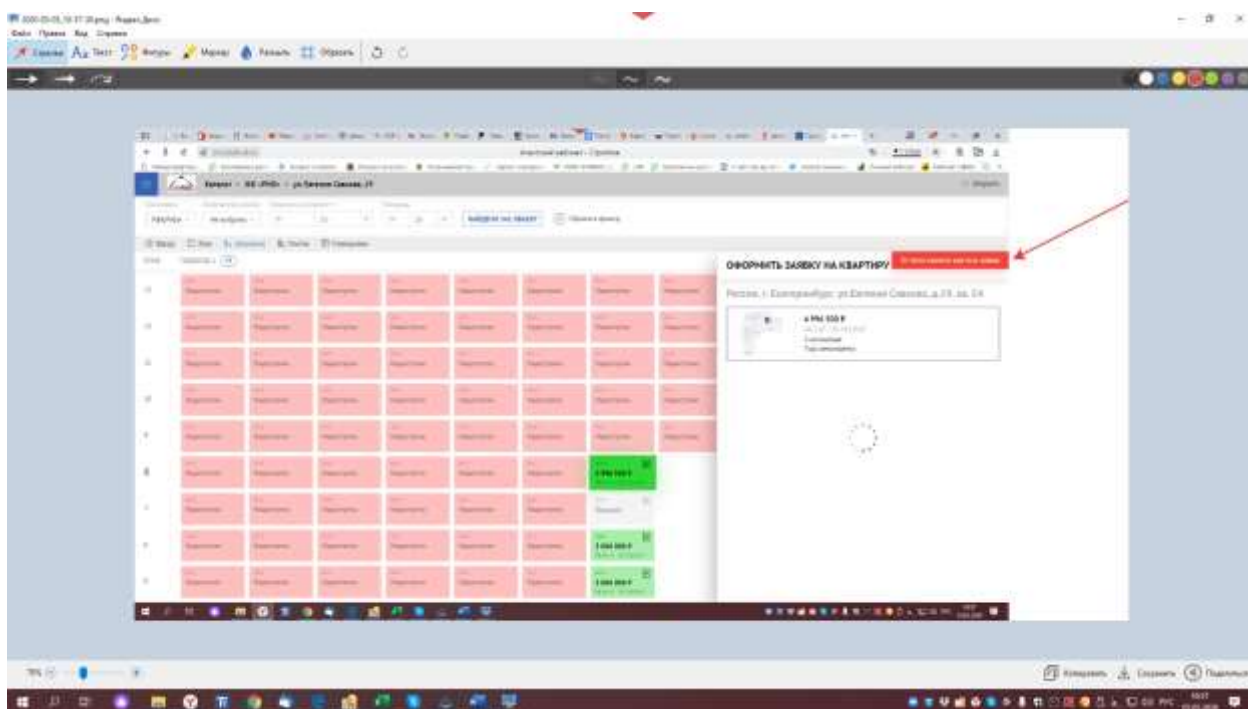
В комментариях можно прописать планируемый способ оплаты и **обязательно указать адрес электронной почты клиента.**

Заявка отправляется на каждого совершеннолетнего участника сделки (супруг, супруга).

Контакты указываются строго клиентов. **Недопустимо указывать телефон и почту агента в заявке на клиента.**



4. Если номер телефона или почта клиента уже есть в нашей CRM-системе, поступит сообщение «От этого клиента уже есть заявка», система не позволит отправить новую заявку. В этом случае вы должны связаться с менеджером напрямую и выяснить ситуацию по данному клиенту. После того как заявка будет отправлена, она сразу поступит в работу менеджерам отдела продаж. Во избежание конфликтных ситуаций всю историю обращений клиента, включая телефонные разговоры, можно отследить в нашей CRM-системе.



Для полного информирования клиентов в разделе «Документы» размещены буклеты по жилым комплексам:

Документы

[Буклет Атмосфера \(секция №1.1 и дом №2\).pdf](#)

[Буклет Мохито \(дома №1 и №2\).pdf](#)

[Буклет РИО \(дома №2 и №3\).pdf](#)

[Памятка по работе с агентским кабинетом от 01.03.2023г.docx](#)

[Буклет Современник 6.1 - 6.2.pdf](#)

[Буклет Абрикос \(секции №1.1-1.4\).pdf](#)

5. **Агентский договор** мы заключаем при наличии конкретного покупателя.

Выплата агентского вознаграждения осуществляется согласно агентскому договору после 100 % оплаты в рамках договора с клиентом.

Чтобы получить вознаграждение за клиента, агент обязан сопровождать клиента на всех этапах продажи (консультация, экскурсия на объект, подписание договора, сдача договора на регистрацию, оплата по договору).

Заявка должна быть отправлена строго через агентский кабинет – это обязательное условие сотрудничества. В противном случае агентское вознаграждение выплачено НЕ БУДЕТ!

Обязанности агента:

– Уточнять у клиентов все номера телефонов и проверять их на уникальность через менеджеров отдела продаж. Если агентом не будет проведена идентификация клиента полностью, и в процессе подготовки сделки или в процессе завершения сделки выяснится, что у клиента несколько номеров телефонов и клиент ранее обращался в отдел продаж, в таком случае в выплате агентского вознаграждения может быть отказано.

– Консультировать потенциальных покупателей по правовым, организационным вопросам, связанным с приобретением помещений в объектах застройщика, в том числе ознакомить потенциальных покупателей с условиями заключения договора и порядком оплаты по нему, а также возможностью предоставления банковских кредитов на приобретение квартиры.

– Организовывать встречи, присутствовать на показе и проводить осмотр объекта с потенциальным покупателем в сопровождении представителя застройщика.

– Ознакомить и согласовать с потенциальным покупателем форму договора (договор участия в долевом строительстве, договор купли -продажи).

– Проинформировать застройщика о намерении потенциального покупателя приобрести объект, оформив заявку через личный кабинет.

– Направить график оплаты (с указанием срока и порядка оплаты, суммы первоначального взноса по ипотечному кредиту, наименования выбранного банка для получения ипотечного кредита и т.д.).

- Информировать потенциального покупателя обо всех расходах, связанных с проведением сделки.
- Присутствовать при сдаче пакета документов на электронную регистрацию в офисе застройщика. Уведомить клиента, что в случае невозможности электронной регистрации, необходимо подготовить нотариальную доверенность от имени покупателей на сотрудников отдела продаж застройщика.

6. Как рекламировать наши уникальные объекты

Разрешено:

Рекламировать объекты всеми доступными способами, не противоречащими действующему законодательству Российской Федерации, при условии предварительного согласования рекламных материалов и ресурсов размещения рекламных материалов с Застройщиком, а именно:

- размещать рекламу на сайте Агентства;
- размещать рекламу на сайтах: www.avito.ru, www.ekb.cian.ru, www.66.ru, www.n1.ru, www.e1.ru;
- использовать фотографии объектов, сделанные собственноручно, только если они отражают реальную картину происходящего;
- использовать печатную продукцию, в частности имиджевые и планировочные буклеты, разработанные в едином стиле силами Застройщика;
- выставлять объекты или размещать рекламу с обязательным упоминанием информации о Застройщике с размещением на видном месте надписи «Застройщик СТРОЙТЭК» или логотипа СТРОЙТЭК. Текстовое описание объектов должно состоять из официальных рекламных материалов Застройщика с обязательным указанием наименования юридического лица Застройщика.

Перед публикацией любой рекламы согласование с представителем Застройщика обязательно!

Запрещено:

- предоставлять бонусы клиентам: агентские скидки, подарки за покупку и прочее, а также делиться с клиентами вознаграждением;
- копировать рекламные материалы Застройщика;
- любыми способами обозначать свою принадлежность к Застройщику и логотипу «СТРОЙТЭК»;
- использовать словосочетание «квартиры от застройщика»;
- предлагать клиентам скидки от цены объекта, скидки из собственного вознаграждения;
- создавать отдельные сайты по рекламированию объектов;
- использовать устаревшие визуализации и предыдущие проектные решения при рекламировании объектов;
- использовать фразы, предлагающие индивидуальные условия, скидки и прочее, а также предлагать более низкие цены, чем цены на официальном сайте Застройщика;
- использовать фразы «100% гарантия минимальных цен», «цены ниже, чем у застройщика», «у нас самые большие скидки», «индивидуальные условия» и подобные им;
- разрабатывать самостоятельно печатную продукцию по рекламированию объектов.

В случае, если Застройщиком будут выявлены вышеуказанные факты, услуга Агента не будет считаться оказанной, акт оказанных услуг подписанию не подлежит и вознаграждение Агенту не будет выплачено. Агент будет заблокирован на сайте Застройщика.

7. Условия приобретения наших уникальных объектов:

– 100% оплата: 100% оплата на счёт-эскроу после регистрации ДДУ в Росреестре (строящиеся объекты) или 100% оплата по ДКП (готовые объекты);

– Ипотека: список банков-партнёров можно посмотреть на сайте www.stroytek-ek.ru;

– Рассрочка: возможна, уточняйте условия на сайте www.stroytek-ek.ru и/ или у персонального менеджера.

– Специальные предложения: о наличии актуальных акционных предложений нужно уточнять у менеджера отдела продаж и/или на сайте www.stroytek-ek.ru. Специальные предложения имеют ограниченный срок.

8. Информация о стоимости

Актуальную информацию о цене и наличии квартир можно узнать в агентском кабинете, у менеджера отдела продаж и на сайте www.stroytek-ek.ru.

9. Закрепление клиента

Для того чтобы закрепить за собой клиента для получения вознаграждения, необходимо отправить заявку через личный кабинет агента, связаться с менеджером отдела продаж по телефону и отправить паспортные данные, СНИЛС, телефон и адрес электронной почты клиента.

10. Сроки бронирования

Этап	Действие Исполнителя	Срок бронирования
Бронирование	Отправка уведомления о бронировании через Агентский кабинет	4 (четыре) календарных дня
Оформление Договора	Согласование порядка оплаты цены Договора и даты подписания Договора	5 (пять) рабочих дней

11. Сделка

Договор ДДУ, ДКП

Основной договор готовится в течение 5 (пяти) рабочих дней. После подписания застройщик назначает дату подачи договора на регистрацию. Для подачи договора на электронную

регистрацию необходимо в назначенное время подъехать в офис продаж застройщика. Агент должен присутствовать при сдаче пакета документов на электронную регистрацию в офисе Застройщика. Уведомить потенциального покупателя о необходимости подготовки нотариально удостоверенной доверенности, в случае невозможности присутствовать лично.

Агент должен проконтролировать оплату клиентом государственной пошлины.

При возникновении вопросов можете обращаться по телефону 8-982-675-68-78.

**Желаем вам удачи, успехов в реализации задуманного, лёгкости в достижении целей и побольше квадратных метров!
Всегда ваш «СТРОЙТЭК»!**